L'ambitieux PDG de "Qwant",

Face au géant moteur de rec



Jean-Manuel Rozan

Rien ne l'arrête. Rien ne résiste à ce jeune quinquagénaire aux dents longues. Entreprenant il choisit ses cibles, réfléchit avant de tirer car l'important pour cet investisseur professionnel est de viser juste, au bon moment, et de surprendre la concurrence.

Son nom, Jean-Manuel Rozan, n'est pas encore célèbre. Marc Zuckerberg avait 27 ans quand il inventa Facebook, Jean-Manuel a presque deux fois cet âge là, mais qu' importe un léger retard : *« l'important pour entreprendre,* dit-il, *c'est la détermination »*.

Qui disait, avant lui, qu'il n'est pas nécessaire *« d'espérer pour entreprendre, ni de réussir pour persévérer ? »*

Il y a deux semaines, le 14 février dernier, à zéro heure GMT, Jean-Manuel a frappé où on ne l'attendait pas. Ce jour là, il a lancé sur le web une petite révolution, un *« moteur de recherche français »* dont l'ambition inavouée, mais évidente, est de briser le quasi monopole du géant américain, devenu l'outil planétaire, pour ne pas dire la drogue quotidienne, de centaines de millions d'internautes : Google.

Un moteur de recherche mijoté en secret

Les habitants de la planète terre, dès qu'ils font une recherche, se posent une question, veulent se renseigner sur leur voisin de palier ou en savoir plus sur leurs idoles médiatiques, ont pris l'habitude de taper sur leur clavier les 6 lettres magiques. Mais ce qui les attend, au bout de leur peine, c'est une forêt de Brocéliande qu'il faut explorer pour y découvrir, dans un maquis sans frontières, l'information souhaitée, ou quelque chose qui lui ressemble, mais ne répond pas vraiment à une question peut-être mal formulée par des amateurs égarés.

De là, le projet de Jean-Manuel Rozan, secrètement mijoté depuis deux ans, avec son jeune complice, Eric Leandri, co-fondateur à 39 ans, spécialiste de la *« sécurité informatique »*, aussi à l' aise sur le web que peut l'être une araignée sur sa toile. Un tandem efficace. Deux winners condamnés à la réussite, même s'ils ne boxent pas dans la même catégorie.

« Moi, explique Jean Manuel, *j'apporte l'argent, je suis le financier, je monte la structure, j'affronte un marché virtuel né de la mondialisation. Eric, à qui revient l'idée initiale, fait le reste. »* Chacun des associés de *Qwant* détient 30% des parts.

Jean Manuel ne se rémunère pas. Eric gagne moins qu'il ne vaut. Seuls leurs salariés, rivés en permanence à leurs écrans, sont décemment payés. Le jargon informatique est, pour ainsi dire, leur langue maternelle, alors que leur patron maîtrise, depuis toujours, celui de la finance. Jeune encore, il est de ces rares patrons français dont le parcours international a précédé l'irrésistible explosion de la mondialisation. Du Brésil à la Chine, de l'Afrique aux Amériques, celle du nord et celle du sud, il a rempli sa mémoire et son carnet d'adresses. Quand j'ai connu Jean-Manuel, il hésitait encore. Il aurait pu devenir grand reporter, journaliste, écrivain. Il s'était retrouvé trader jonglant avec bonheur sur les salles de marché pour le compte des plus grandes sociétés de bourse américaines, Shearson Lehman par exemple.

« Je suis d'abord un investisseur, ensuite un entrepreneur. L'un n'existerait pas sans l'autre. Quand je m'engage dans une entreprise où tout est à créer, où tout sera nouveau, en l'occurrence, avec Qwant, dans une start up, ma première finalité n'est pas le profit. À l'époque où je conseillais les familles les plus riches du monde sur une

start-up d'un nouveau type

Google, le premier herche made in France

stratégie globale, je calculais le «ROI» (Return On Investment) *pour maîtriser les risques financiers des opérations ou placements proposés. Mais quand je lance une start up, quand je le fais avec mon argent, je ne me demande pas combien je vais perdre ou gagner.»*

Leurs jeunes salariés, pour qui le jargon informatique est une langue vivante, ont pour mission de guider les internautes, de baliser les sentiers, de leur simplifier la vie en les prenant par la main. L'équipe de Jean-Manuel Rozan se compose d'une vingtaine de personnes installées, depuis peu, dans de somptueux bureaux, 30 avenue Georges V, au cœur des Champs Elysées, à l'enseigne d'une société appelée *Qwant*. Explication du PDG : la première lettre, avec sa cédille en bas, évoque la lettre Q pour *question* mais aussi, cela va de soi, le logo de notre ordinateur figurant une loupe sur lequel il faut appuyer pour trouver sur les réseaux sociaux, ce que vous voulez (want).

Mais trêve de bavardage inutile !

M. Rozan est un homme pressé qui n'a pas de temps à perdre. Il va à l'essentiel. Non, il n'est pas informaticien. Il annonce brièvement son parcours. Il est né à Genève en 1960, il a été élevé à Paris, son père, Jean-François, était le propriétaire à la Guadeloupe d'un hôtel de charme et de luxe où les gens de goût venaient du monde entier pour fuir l'hiver qui régnait sur leurs pays. Il a vendu, mais il y est toujours. Quahoolnt à Jean Manuel, il ne s'est pas contenté d'avoir, lui aussi, la bosse des affaires. Il est diplômé de l'Institut Supérieur du Commerce de Paris et licencié en Sciences économiques de Nanterre. En 1980, il est à New York, et décroche son MBA de la Wharton School, avant d' exercer, dans les salles de marché des plus grandes sociétés financières (Sherson Lehman, Salomon Brothers, et autres) un métier qui faisait alors rêver: celui de trader... Qui aurait imaginé à l'époque qu'en 2008, une vingtaine d'années plus tard, un tout jeune homme nommé Jerôme Kerviel allait, dans un dérapage spectaculaire, conduire au bord du gouffre le géant qui l' employait : la Société Générale.

Le Fric

Jean-Manuel Rozan, après onze ans passés aux USA, avait depuis longtemps quitté ce métier de jongleur où il avait largement gagné sa vie pour se proclamer *« investisseur professionnel et généraliste des marchés financiers.»* De retour en France, il s'intéresse, aux côtés du spéculateur génial et milliardaire Georges Sorros, aux *« produits dérivés »*, ce qui lui permet d'arrondir encore sa fortune naissante. Fort de son expérience, il devient le conseiller privé de quelques grandes familles séduites par les *«stratégies globales»* qu'il leur propose avec succès. Il fait gagner de l'argent à ces riches qui, à leur tour, l'enrichissent. M. Rozan est un winner. Quand je l'ai connu il y a une trentaine d'années, c'était un jeune loup qui se cherchait, victime de la diversité de ses dons, entre journalisme, littérature et business. Il écrivait des chroniques, faisait des conférences, naviguait partout de la Chine au Brésil, déjà bilingue anglais-français, à l'aise en espagnol, voir en portugais, rêvant de marcher sur les traces des écrivains de l'époque, Kessel, Morand et autres voyageurs.



"M. Rozan est aussi, à ses heures perdues, un brillant cavalier, spécialisé dans le jumping, c'est dire que les obstacles ne lui font pas peur car contrairement à beaucoup de gens, il ne les contourne pas, il les saute."

- Je suis, dit-il, *un investisseur chanceux, mais aujourd'hui, ce n'est plus l'argent qui me fait courir, mais les grands défis d' une économie secouée par les crises liées à la mondialisation. Il faut faire avec.*

- Comment ?

- En évitant d'abord d'être à contre courant. En cherchant tout au contraire à s'inscrire dans les « hot trends », les courants chauds, donc porteurs, d'une époque où s'imposent les règles de la mondialisation. « Qwant », est une start- up destinée à piloter les usagers de l'informatique. Jusque là, il n'existait guère de passerelle entre le web et les réseaux sociaux. On pouvait aller sur l'une et sur les autres, certes, mais que d'erreurs et de temps perdu à cliquer ici et là ! Avec Qwant tout tient en une page. On vous met sous les yeux, un sommaire, sous quatre rubriques, où vous allez trouver instantanément, sur une seule page, ce que vous cherchez, voir même découvrir ce que vous ne cherchiez pas encore.

Jean Manuel Rozan ne doute de rien. Et surtout pas de lui-même.

Il s'investit totalement dans ce qu'il entreprenant. Il est aussi son propre investisseur. Quand je lui demande combien lui a coûté la création de son moteur de recherche tricolore, il semble considérer la question comme superflue. *«Quelques millions»* répond-il vaguement. Le profit, pour l' instant, n'est pas sa finalité, même s'il ne manque pas de rappeler avec gourmandise que GVT au Brésil, start-up créée en 1998, a été revendue 10 ans après à Vivendi pour 2,8 milliards d'euros de l'époque.

Ce qu'il appelle la *«monétisation»* sera donc la prochaine étape.

Sa réflexion personnelle sur l'argent, ses pièges, ses mécanismes, son mode d'emploi, lui ont inspiré, en 1999 un essai qu'il écrivit en anglais d'abord, puis en français sous un titre accrocheur et très efficace : *Le Fric*, Son prochain livre, *Letter to Mia*, sera une lettre ouverte à une petite fille de 8 ans : la sienne. Car telle est la diversité des talents de M. Rozan, qui est aussi, à ses heures perdues, un brillant cavalier, spécialisé dans le jumping, c'est dire que les obstacles ne lui font pas peur car contrairement à beaucoup de gens, il ne les contourne pas, il les saute. Ce qui est aussi le propre des entrepreneurs.

Michel Clerc